

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2020年9月期 決算説明資料

クライアントへの最大貢献と

全従業員の幸せを求め

世界最高峰の投資銀行を目指す



2020年10月30日


---

<b><i>I</i></b>	<b>会社概要と当社の強み</b>	<b>・・・</b>	<b>2</b>
<b><i>II</i></b>	<b>事業環境</b>	<b>・・・</b>	<b>9</b>
<b><i>III</i></b>	<b>2020年9月期実績と2021年9月期見通し</b>	<b>・・・</b>	<b>13</b>
<b><i>IV</i></b>	<b>成長戦略</b>	<b>・・・</b>	<b>25</b>

---

# I 会社概要と当社の強み

---

商号	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
上場市場	東京証券取引所市場第一部（証券コード:6080） 
所在地	東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー38階
事業内容	M&A関連サービス事業
代表者	代表取締役社長 中村 悟
設立	2005年10月
資本金	2,503百万円（2020年9月30日現在）
従業員数	連結 199名 単体 122名（2020年9月30日現在）
関係会社	株式会社レコフ、株式会社レコフデータ
経営理念	クライアントへの最大貢献と全従業員の幸せを求め世界最高峰の投資銀行を目指す

## 事業内容

M&A関連サービス事業を主たる業務としている。

## 特徴

事業承継M&Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱えているオーナー経営者に対し、M&Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

## ビジネスモデル

独立・中立的な立場から、譲渡企業(売り手)・譲受企業(買い手)の間に立ち、M&Aの成立に向けたアドバイザリー業務を提供。



豊富な情報と幅広いネットワークによりM&A案件を創造し、蓄積したノウハウで課題解決を図ることで、クライアントへの最大貢献を目指す



グループの持続的な成長のための新たな組織体制の構築と事業領域の拡大



## 顧客納得性が高い手数料体系

### (1) 成功報酬型の手数料体系 <着手金・月額報酬なし>

基本合意契約を締結するまでは顧客に**費用負担が発生しない**手数料体系

検討段階で必要となる費用			
	当社	M&A仲介A社	大手証券B社
着手金	無料	有料	有料
企業価値算定	無料	有料	有料
月額報酬	無料	無料	有料

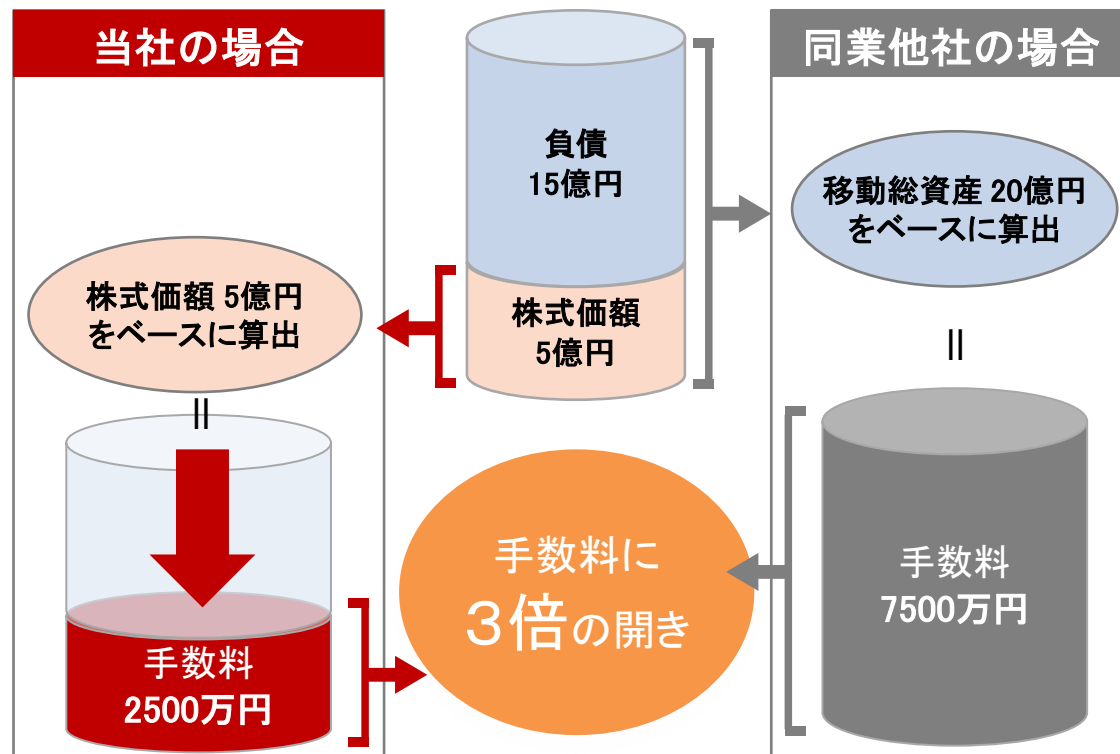


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (2) 株式価額ベースの手数料を採用

- ・M&A仲介会社の手数料は、一般的にレーマン方式(取引金額に一定の料率を乗じて算出)を採用
- ・当社の手数料の算出は**株式価額が基準**。移動総資産ベースと比べて納得性が高い。

【例】 株式価額 5億円、負債15億円の企業の場合



手数料率(レーマン方式)について

大手金融機関はじめ採用されている一般的なレーマン方式の料率です。

取引金額	手数料率
5億円以下	5%
5億円超～10億円以下	4%
10億円超～50億円以下	3%
50億円超～100億円以下	2%
100億円超	1%

例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\underline{\hspace{10em}} \\
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$



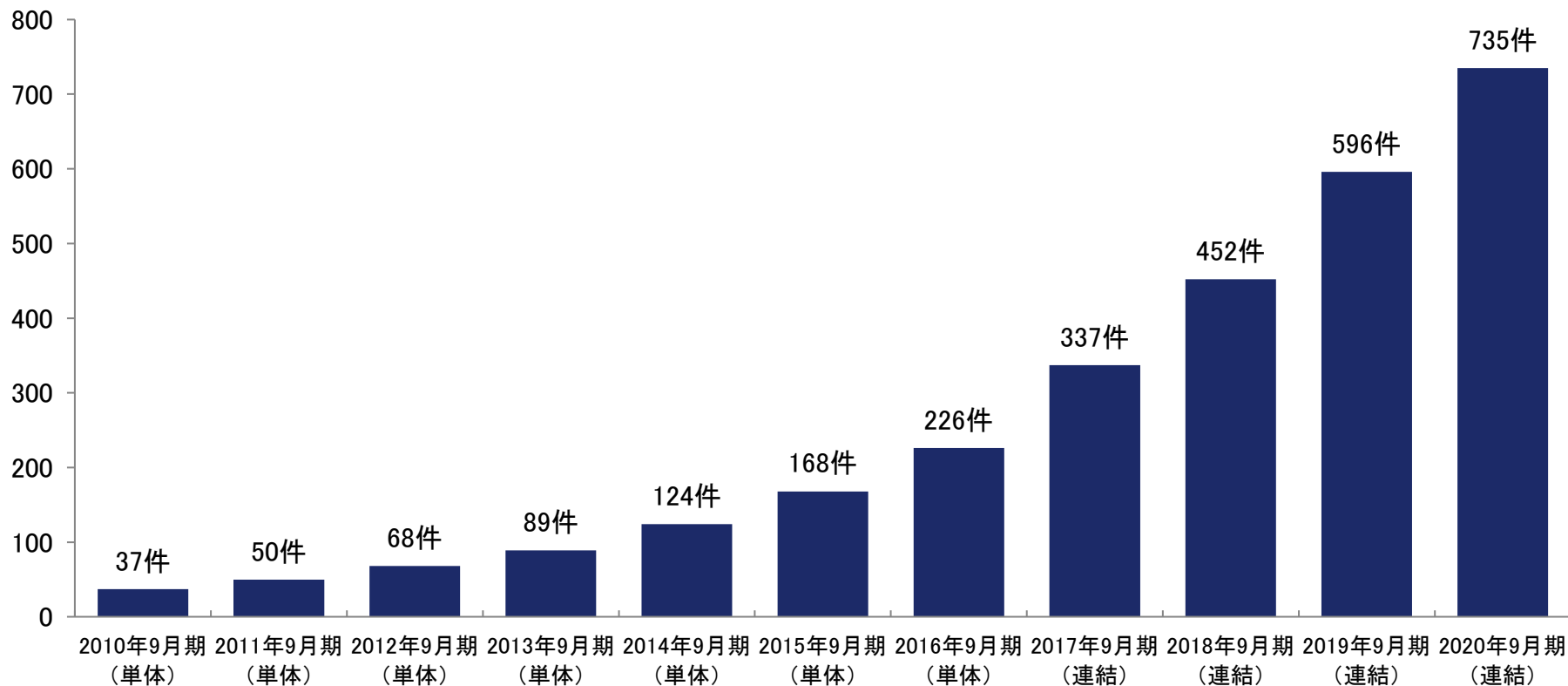


## 安定した成約実績

当社は、株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。

株式会社レコフ及び株式会社レコフデータとの経営統合により、事業承継に加え、成長戦略、業界再編などの問題を解決するためのM&Aを普及させ、様々なニーズに対応する総合型M&Aグループを目指す。

累積成約件数推移

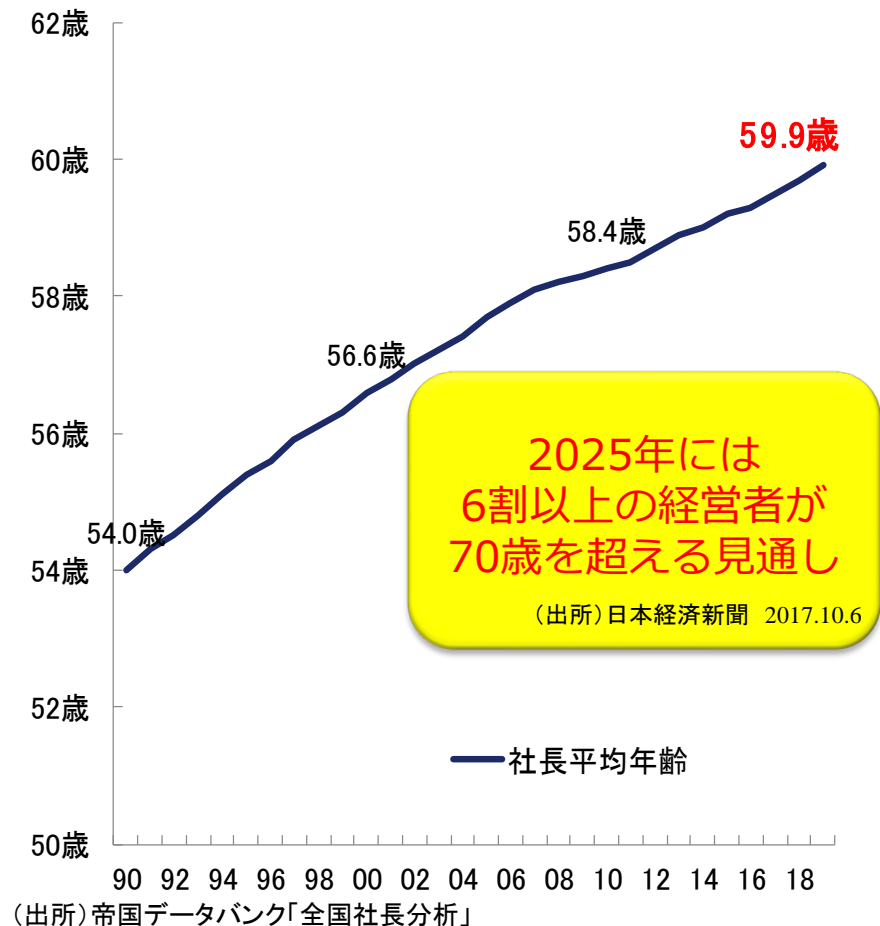


## *II* 事業環境

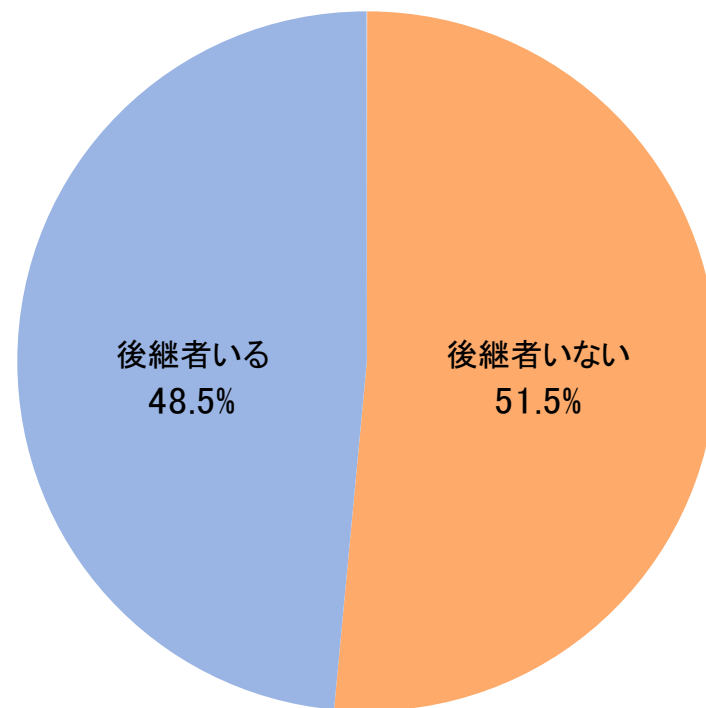
---

## 社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

### 社長平均年齢

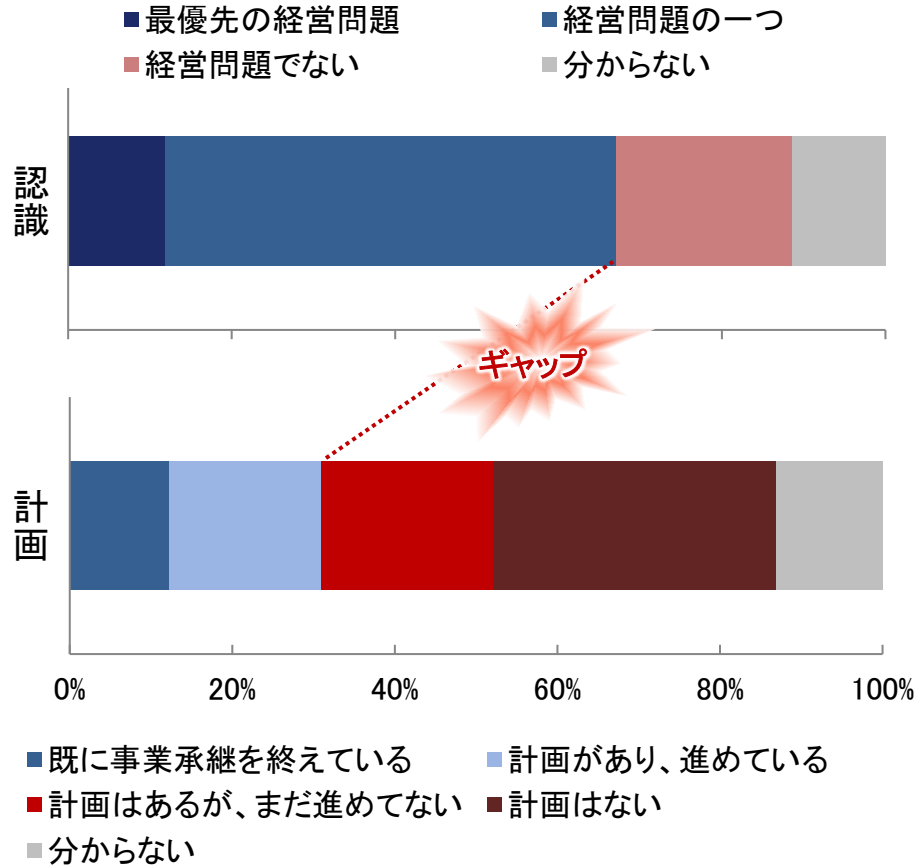


### 社長が60歳以上の企業における後継者

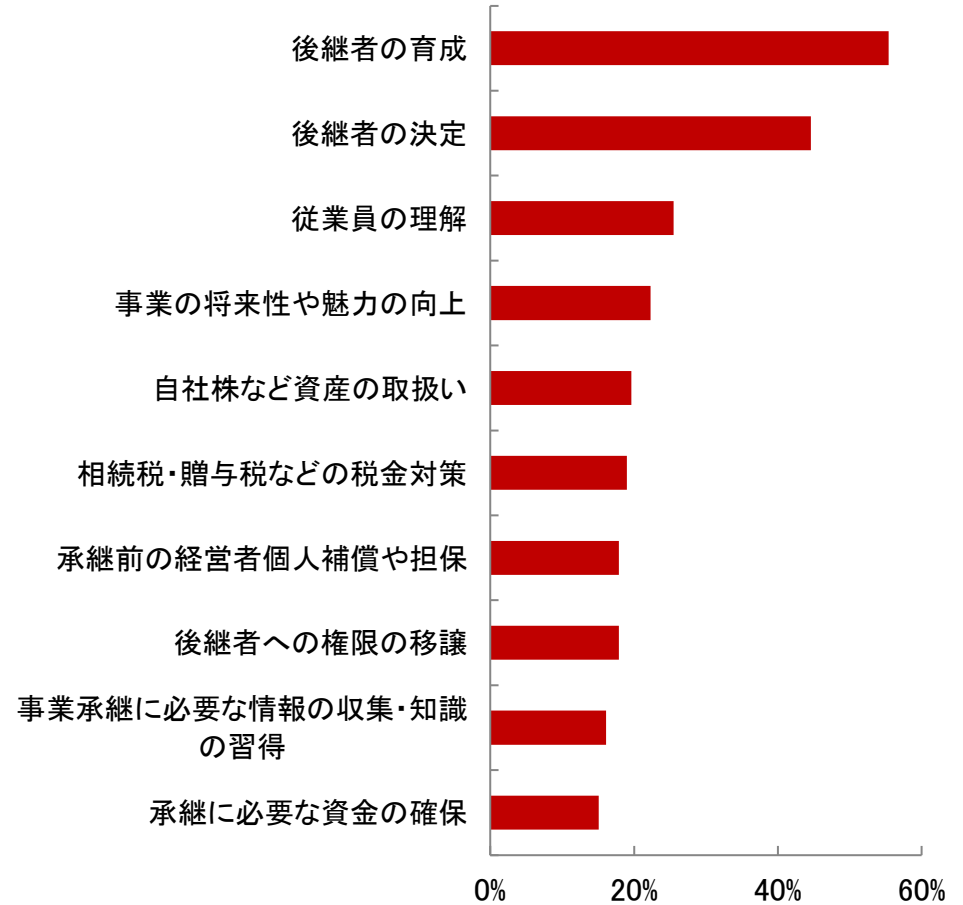


## 事業承継問題を意識しつつも、事業承継の計画は進んでいない(潜在ニーズ有)

### 事業承継への認識と計画

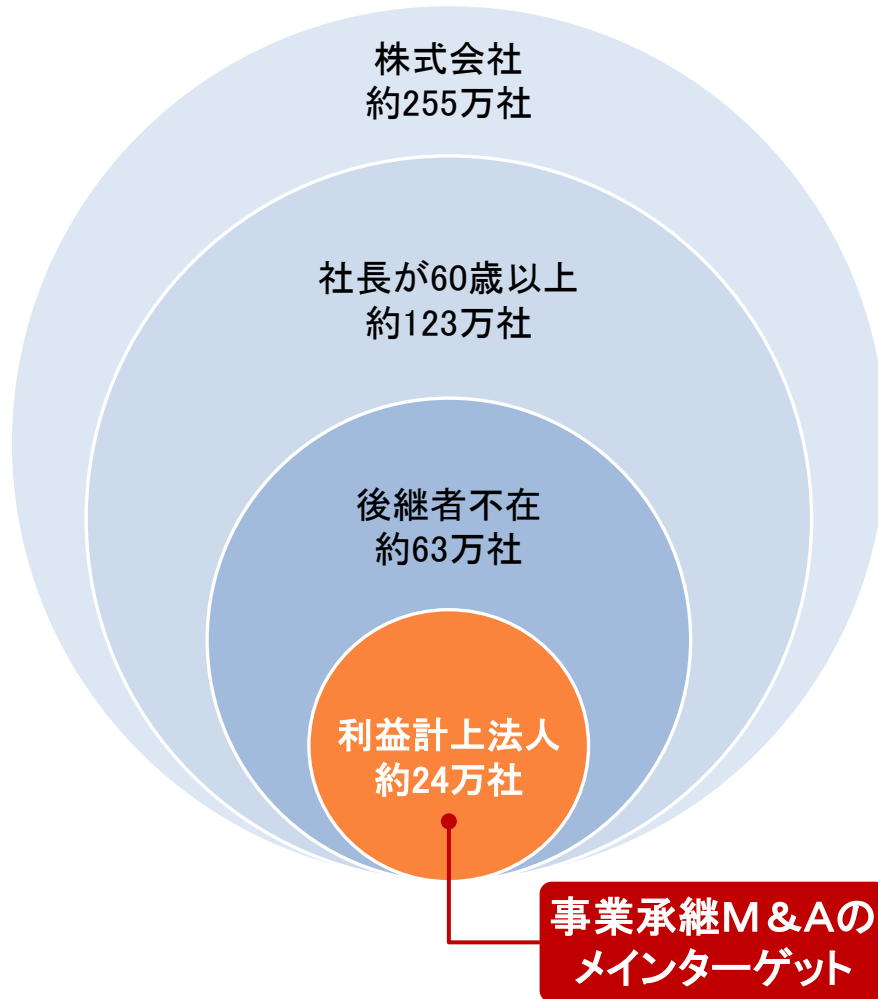


### 事業承継を行う上で苦労しそうなこと



(出所) 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」

## 事業承継M&Aのターゲット



## 市場環境

事業承継M&Aのターゲットは**24万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は139件、**最大手でも451件**

事業承継M&Aの**市場規模は非常に大きい**

コンサルタントの採用継続により、**安定成長できる**

事業承継M&Aを中心とした**M&A関連サービス事業に注力**

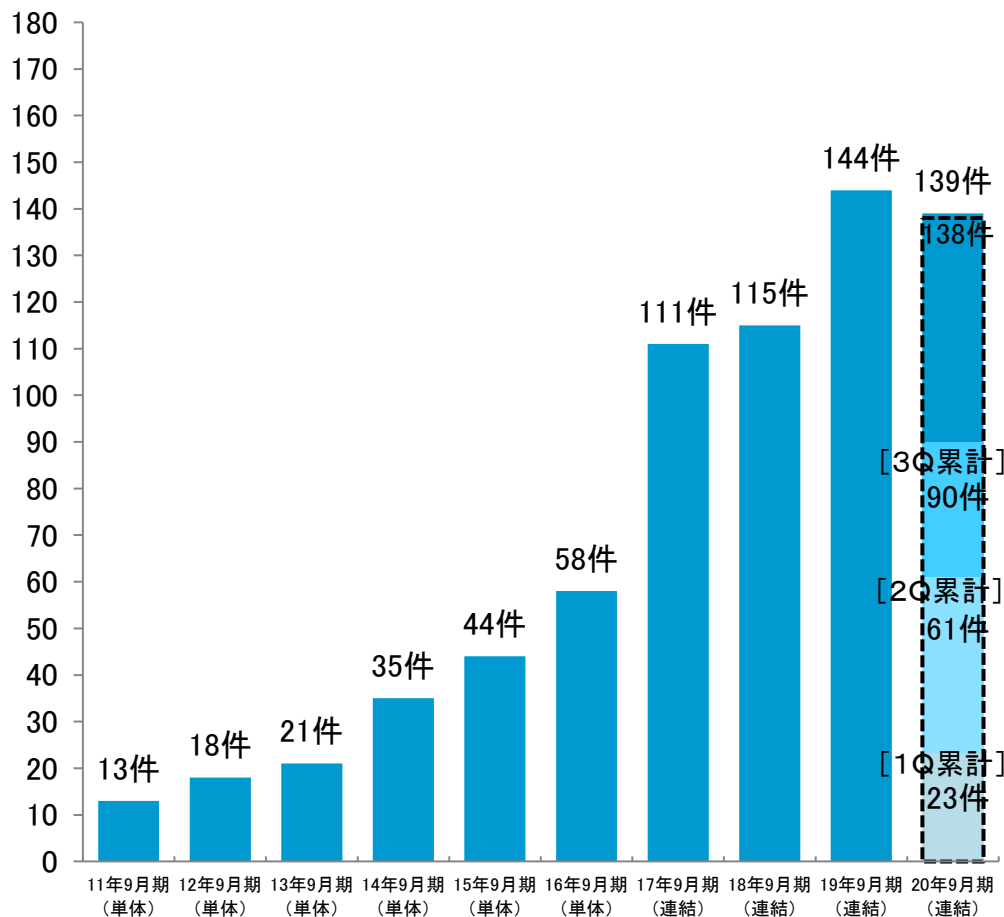
(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」、「全国オーナー企業分析」、国税庁「会社標本調査結果」より当社推計

## ***III* 2020年9月期実績と2021年9月期見通し**

---

	通期実績	通期予想(修正後)	対通期予想(修正後)
成約件数(連結)	139	138	100.7%

## 成約件数推移



- ・前年同期比  $\Delta 3.5\%$
- ・**4Q会計期間で過去最高の49件の成約**となるも、3Qまでの遅れを吸収しきれず、前年同期を下回る結果となった。

### 【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 118件  
(前年同期比  $\Delta 5.6\%$ )

レコフ 21件 (前年同期比  $+10.5\%$ )

- ・一方、**受託案件数(単体)**は、**過去最高の328件(前年同期比 $+45.1\%$ )**と大幅に増加し、大型案件も順調に進捗している。

## 2020年9月期 通期 実績（連結）

売上高	11,871百万円	（前年同期比 $\Delta$ 5.7%）
経常利益	5,050百万円	（前年同期比 $\Delta$ 13.7%）
成約件数	139件	（前年同期比 $\Delta$ 3.5%）
コンサルタント数	151名	（前年同期比 +25名）

・グループ全体で、売上高が**4Q会計期間で過去最高の3,496百万円（前年同期比+30.7%）**と好調も、3Qまでの遅れを吸収しきれず、前年同期の業績を下回る結果となった。

・大型案件24件成約（前年同期比  $\Delta$ 11.1%）

・一方、受注残の参考指標となる**前受金（※）は、過去最高の628百万円（前年同期比+77.9%）**と順調に積みあがっている。

・今後の新型コロナウイルスによる影響は、引き続き注視していく。

※前受金・・・主にM&Aの基本合意時に頂く中間報酬（手数料の10%）の合計



## 2020年9月期 通期 実績(単体)

	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社		株式会社レコフ	
		前年同期比		前年同期比
売上高	10,191百万円	△6.7%	1,594百万円	+6.0%
経常利益	4,957百万円	△15.0%	297百万円	+19.7%
成約件数	118件	△5.6%	21件	+10.5%
コンサルタント数	100名	+20名	51名	+5名

・売上高が4Q会計期間で過去最高の3,274百万円(前年同期比+55.4%)と好調も、3Qまでの遅れを吸収しきれず、前年同期の業績を下回る結果となった。  
 ・大型案件21件成約(前年同期比△12.5%)

・成約件数が前年より2件増加したことにより、前年同期の業績を上回る結果となった。  
 ・大型案件3件(前年同期比±0%)

※単体表記のため、経営統合による償却額(226百万円)は含んでおりません。

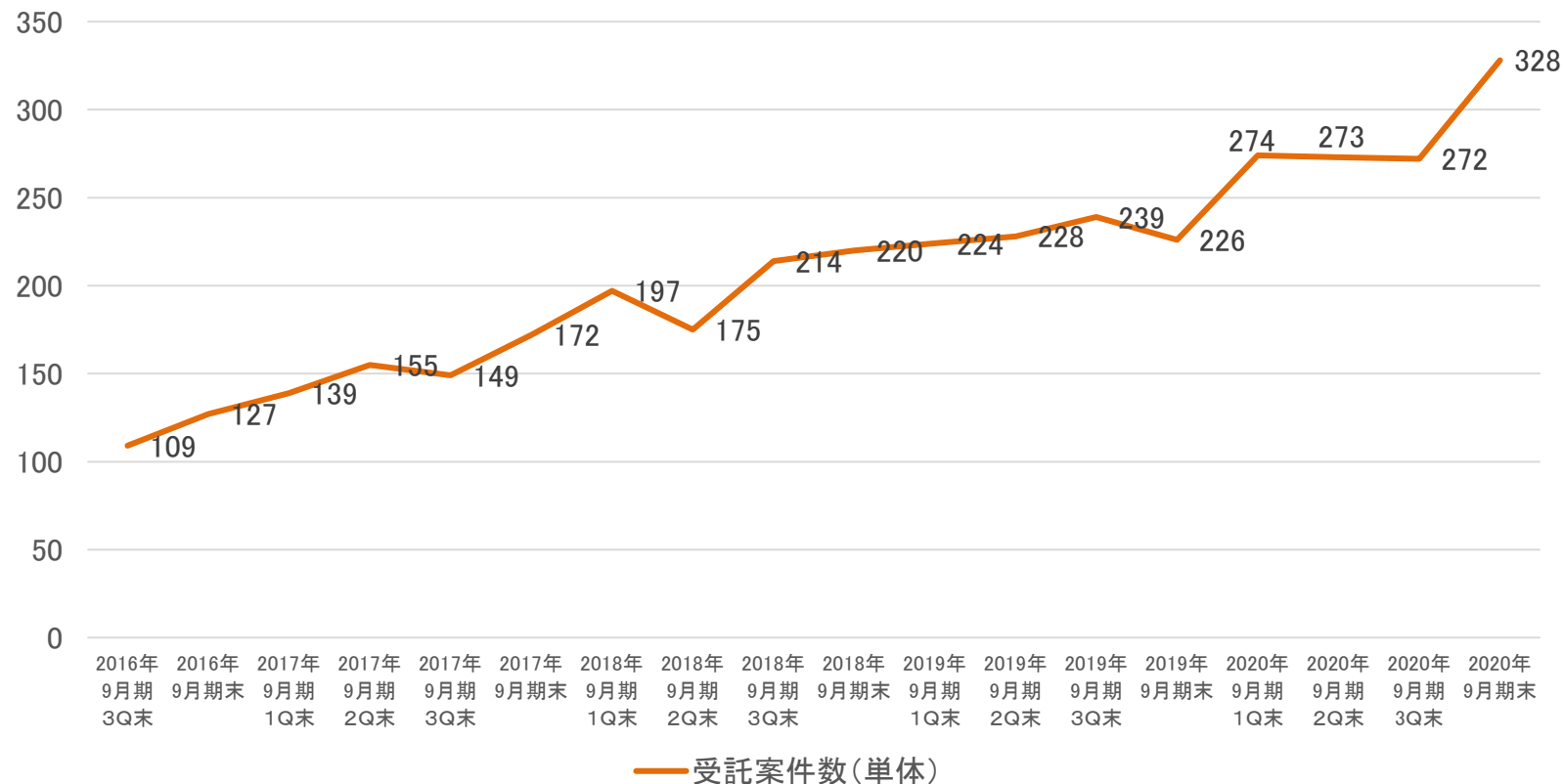
※重要性の低いグループ会社については、記載を省略しております。

※株式会社レコフは、RECOF Vietnam Co., Ltd.との連結数値です。

## 受託案件数（単体）の推移

単位：件

### 受託案件数（単体）



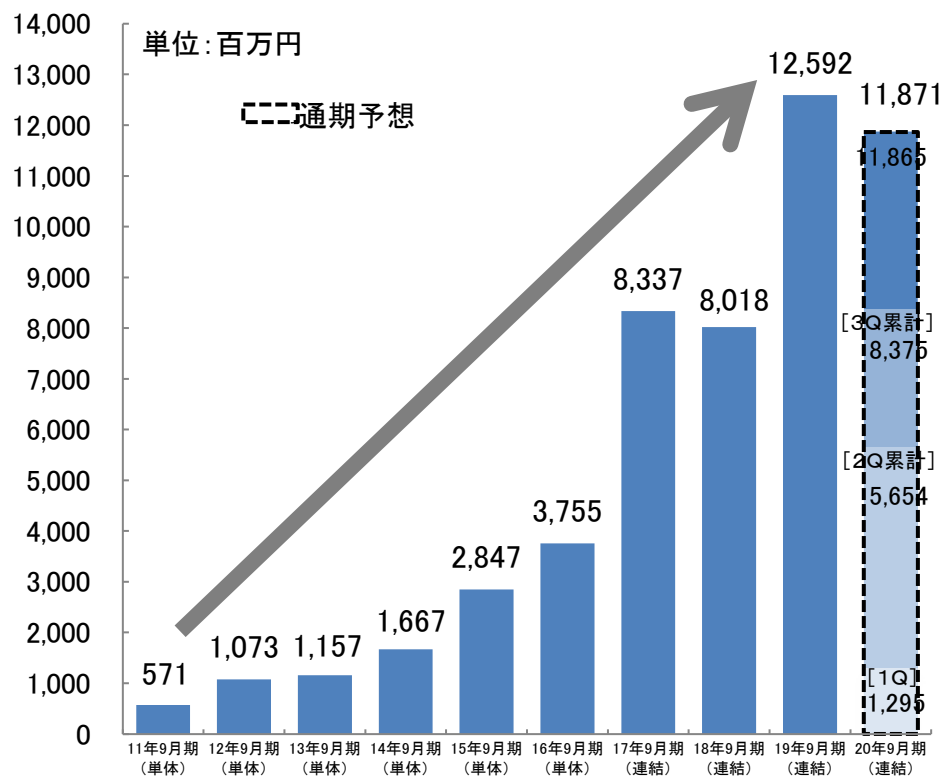
・受託案件数（単体）（※）は、**過去最高の328件（前年同期比+45.1%）と大幅に増加し、大型案件も順調に進捗している。**

※受託案件数・・・当社独自の確度の高い基準（1ヶ月以内で活動あり等）で、成約に向けて進捗している案件のみを四半期末時点でカウントしており、新規受託した数ではありません。

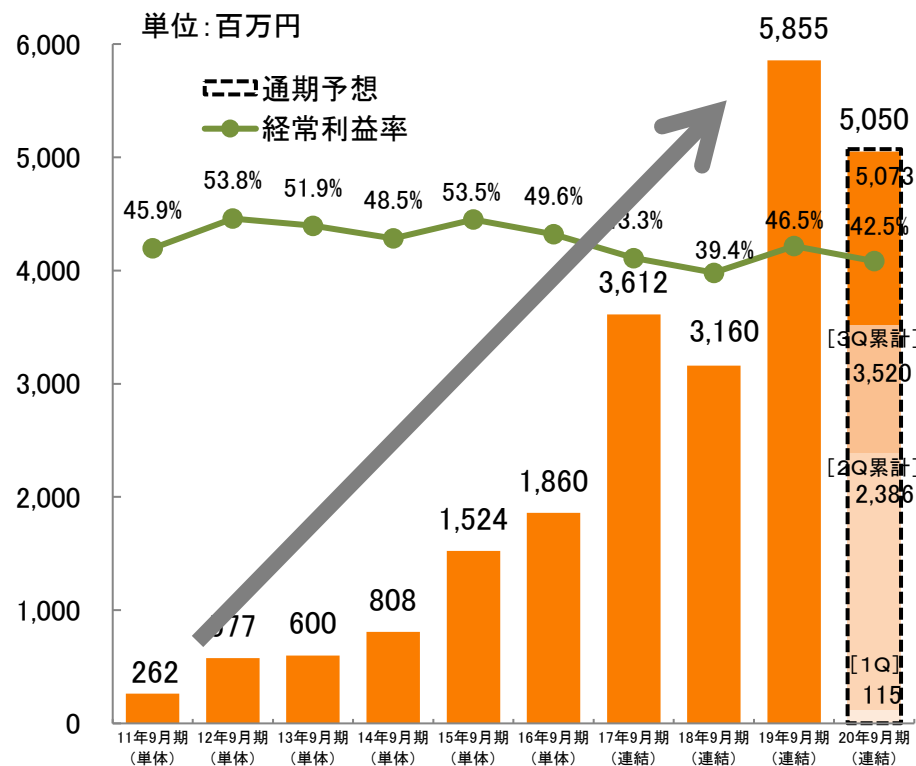
	通期実績	通期予想(修正後)	通期進捗率(修正後)
売上高(連結)	11,871	11,865	100.1%
経常利益(連結)	5,050	5,073	99.6%

単位:百万円

## 売上高



## 経常利益



・新規上場の申請期(2013年9月期)から、前期は、**7年で10倍超の売上**となった。

## ＜新型コロナウイルス拡大の業績への影響＞

2021年9月期の通期業績予想は、新型コロナウイルスの新たな感染拡大により経済活動が大幅に停滞しないことを前提としており、今後の新型コロナウイルスによる影響を注視していく。

- ・2020年9月期は、第3四半期会計期間において、新型コロナウイルスの影響により一部の案件で想定スケジュールからの遅延が発生した。
- ・一方、コロナ禍においても、受託案件が大幅に増加し、受注残の参考指標となる前受金も順調に積みあがっている。
- ・2021年9月期の通期業績予想は、新型コロナウイルスの新たな感染拡大により経済活動が大幅に停滞しないことを前提としており、今後の新型コロナウイルスによる影響を注視しつつ、業績に大きく影響する場合には、速やかに開示する。

# 損益計算書の概要

(単位:百万円、下段は構成比)

	2019年9月期 (連結)	2020年9月期 (連結)		業績概要	2021年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	12,592 (100.0%)	11,871 (100.0%)	△5.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>4Q会計期間で過去最高の3,496百万円と好調も、3Qまでの遅れを吸収しきれず。</li> </ul>	14,030 (100.0%)
売上総利益	8,441 (67.0%)	7,968 (67.1%)	△5.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>減収の影響</li> </ul>	
販売管理費	2,585 (20.5%)	2,916 (24.6%)	+12.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>地代家賃 +109</li> <li>広告宣伝費 +83</li> <li>支払手数料+59</li> </ul>	
営業利益	5,855 (46.5%)	5,051 (42.6%)	△13.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>減収の影響</li> </ul>	6,211 (44.3%)
経常利益	5,855 (46.5%)	5,050 (42.5%)	△13.7%		6,210 (44.3%)
当期純利益	3,925 (31.2%)	3,407 (28.7%)	△13.2%		4,173 (29.7%)
成約件数	144	139	△3.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>4Q会計期間で過去最高の49件も、遅れを吸収しきれず。</li> </ul>	166
従業員数	169	199	+17.8%		

# 貸借対照表の概要

(単位:百万円、下段は構成比)

	2019年9月期末 (連結)	2020年9月期 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	18,627 (88.1%)	21,673 (90.1%)	+3,046	■ 現預金 +3,408
固定資産	2,504 (11.9%)	2,386 (9.9%)	△117	■ 繰延税金資産 +101 ■ のれん △193 (のれん償却)
資産合計	21,131 (100.0%)	24,060 (100.0%)	+2,928	
流動負債	3,714 (17.6%)	3,199 (13.3%)	△514	■ 前受金 +275 ■ 未払金 +252 ■ 未払法人税等 △931
固定負債	212 (1.0%)	229 (1.0%)	+17	
負債合計	3,926 (18.6%)	3,428 (14.2%)	△497	
純資産合計	17,205 (81.4%)	20,632 (85.8%)	+3,426	■ 利益剰余金 +3,407
負債・純資産 合計	21,131 (100.0%)	24,060 (100.0%)	+2,928	

## 株式時価総額の推移

単位:億円



・新規上場(2013年11月)から、7年で11倍超の時価総額となっている。

## 2021年9月期 連結業績予想

売上高	14,030百万円	（前年同期比 +18.2%）
経常利益	6,210百万円	（前年同期比 +23.0%）
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,173百万円	（前年同期比 +22.5%）
成約件数	166件	（前年同期比 +19.4%）
コンサルタント数	176名	（前年同期比 +25名）

- ・大型案件29件成約（予想）
- ・コンサルタントの採用を継続し、成約件数の増加を図る
- ・反響型営業（テレビCM、提携ネットワーク、WEB等）の強化



## 2021年9月期 単体業績予想

	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社		株式会社レコフ	
		前年同期比		前年同期比
売上高	12,014百万円	+17.9%	1,792百万円	+12.4%
経常利益	6,081百万円	+22.7%	372百万円	+25.2%
成約件数	140件	+18.6%	26件	+23.8%
コンサルタント数	125名	+25名	51名	±0名

・大型案件25件成約(予想)

・大型案件4件成約(予想)

※単体表記のため、経営統合による償却額(226百万円)は含んでおりません。

※重要性の低いグループ会社については、記載を省略しております。

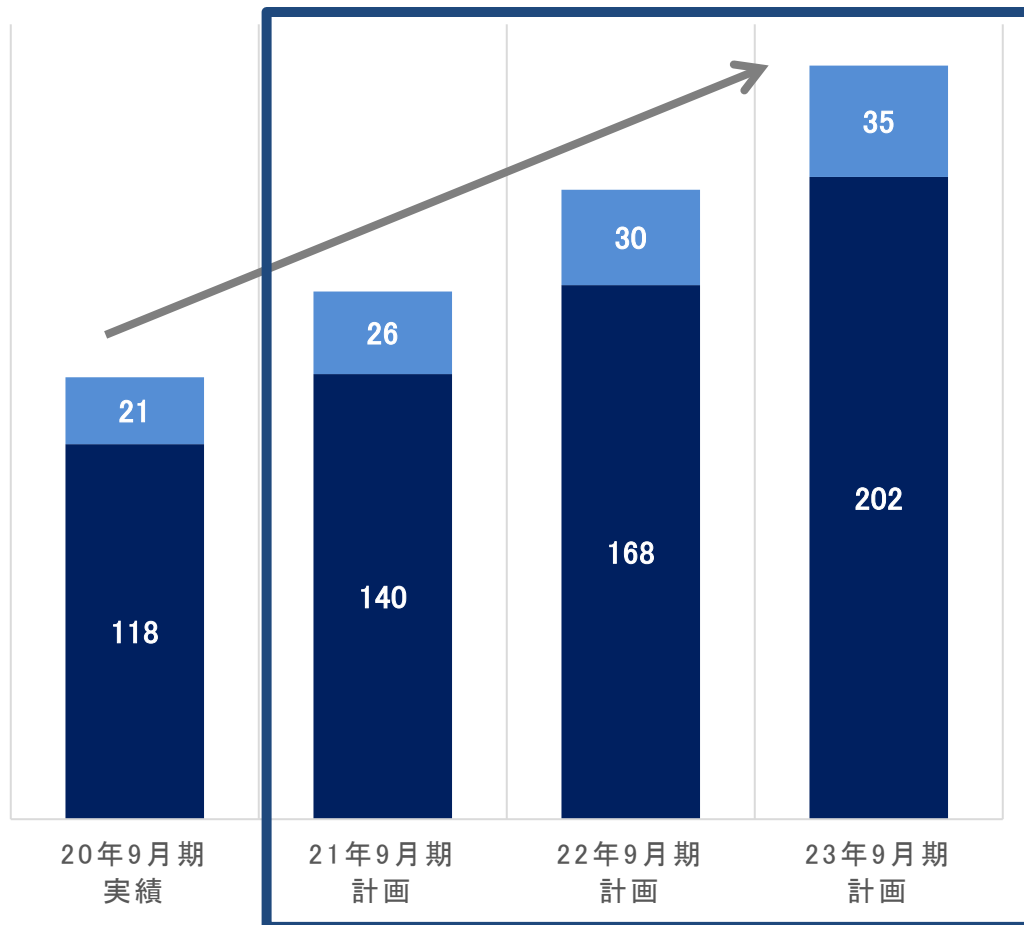
※株式会社レコフは、RECOF Vietnam Co., Ltd.との連結数値です。

## *IV* 成長戦略

---

## 成約件数 3か年計画(2021年9月期～2023年9月期)

■ 3か年計画(MACP) ■ 3か年計画(RECOF)



### 【成約件数】

＜M&Aキャピタルパートナーズ＞

平均 年20%増

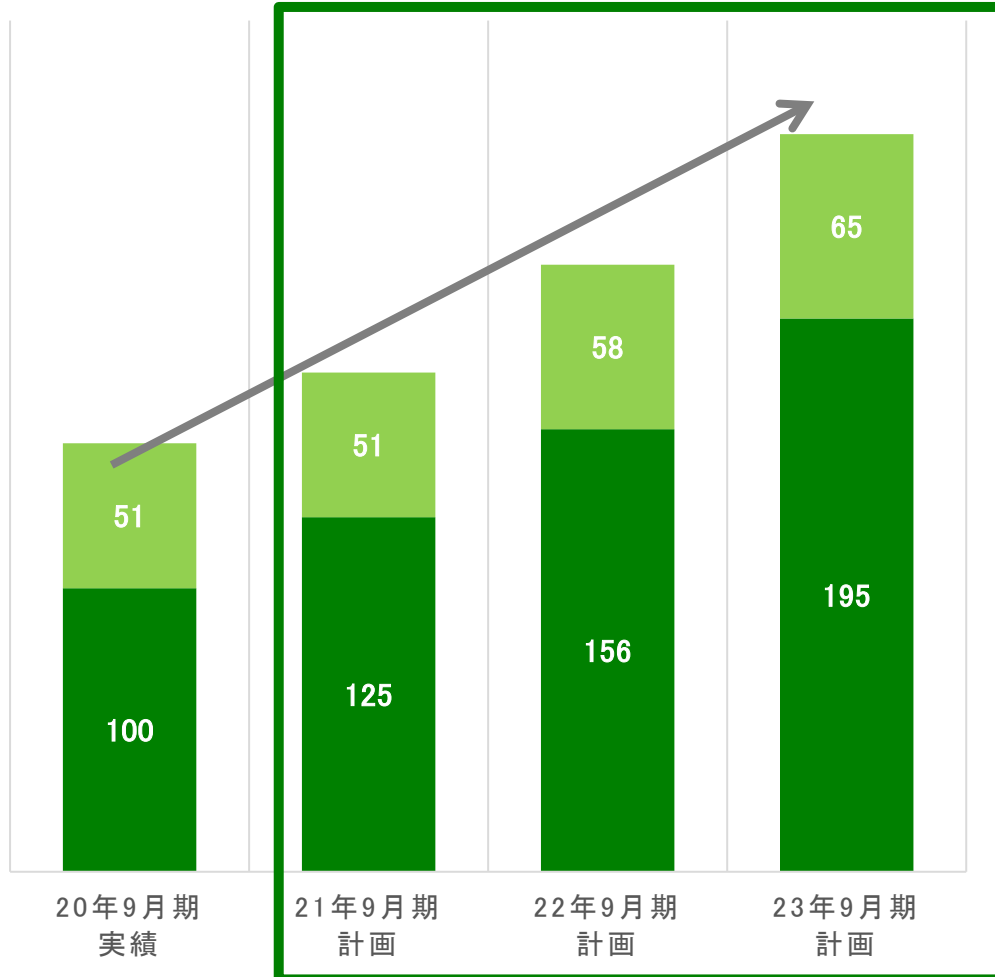
＜レコフ＞

平均 年10%増

を堅持してまいります。

## コンサルタント数 3か年計画 (2021年9月期～2023年9月期)

■ 3か年計画 (MACP) ■ 3か年計画 (RECOF)



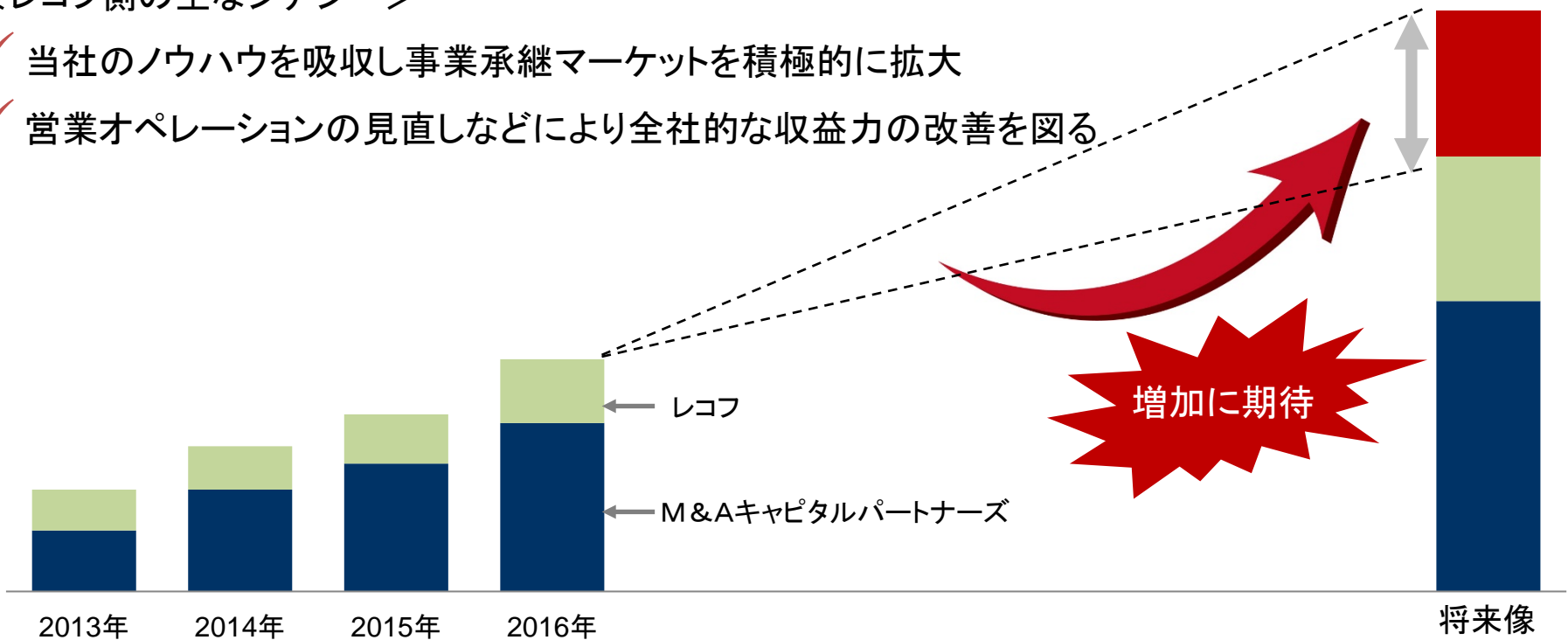
**【コンサルタント数】**  
 <M&Aキャピタルパートナーズ>  
 平均 年25%増  
 <レコフ>  
 平均 年10%増  
 を堅持してまいります。

## <当社側の主なシナジー>

- ✓ 業界再編で築いたクライアントとの強いリレーションを活用しマッチング力を強化
- ✓ 複雑なスキームへの対応力向上により案件取りこぼしが減少

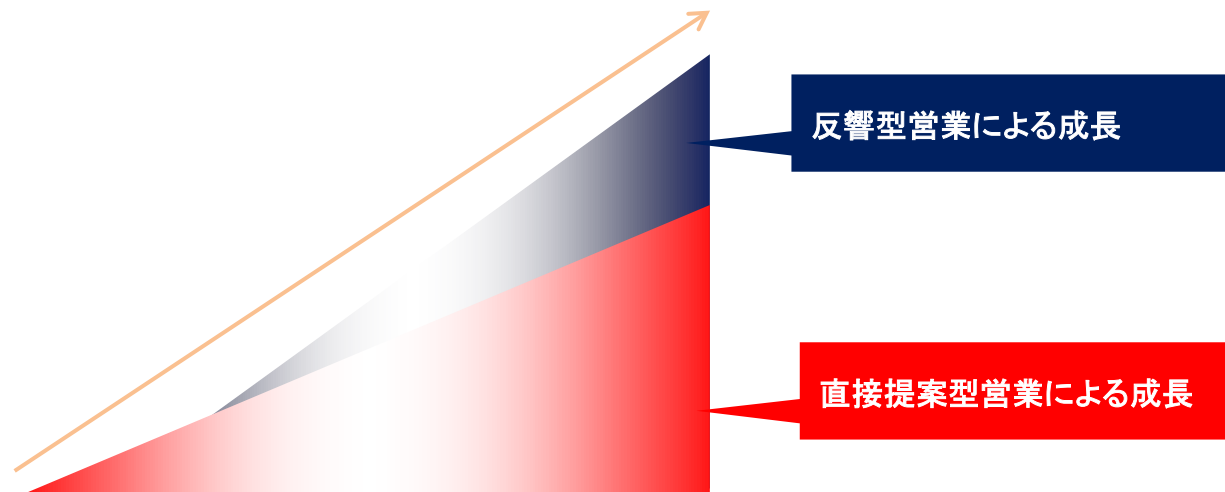
## <レコフ側の主なシナジー>

- ✓ 当社のノウハウを吸収し事業承継マーケットを積極的に拡大
- ✓ 営業オペレーションの見直しなどにより全社的な収益力の改善を図る



## <方針・取組み>

- ・成約件数の増加 平均年20%増（単体） を堅持
- ・コンサルタントの採用継続 平均年25%増（単体） を堅持
- ・M&A関連サービス事業のターゲット業界の増加・深耕
- ・反響型営業（テレビCM、提携ネットワーク、WEB等）の強化



## テレビCMの放映

TBS系 「**報道特集**」

テレビ東京系 「**ワールドビジネスサテライト**」

CM放映を引き続き継続。

計6パターンのCM放映で、プロモーション活動を実施。



## 提携ネットワークの強化・拡大

### 【みずほ銀行との提携推進】

- ・中小企業の事業承継ニーズへの支援を強化するため、2019年8月より、**みずほ銀行と当社との間で、業務提携契約を締結し、提携を推進。**
- ・みずほ銀行が当社に対し、M&Aによる事業承継ニーズがある中小企業の紹介を行ない、今後拡大・多様化が見込まれる中小企業の承継ニーズに対し、きめ細やかなサービスを提供していく。

### 【地方銀行・税理士・会計士・証券会社との連携強化】

- ・2019年9月期より、**地方銀行との提携強化を積極的に推進。**
- ・税理士・会計士・証券会社においても、引き続き、提携強化を継続。



## 広報・WEB・マーケティング戦略の強化

お問い合わせ件数は年々増加。さらに体制を強化していく。

- ・ WEB広告による集客
- ・ メディアへの露出、広報活動の推進
- ・ メールマガジン等を積極活用したマーケティング
- ・ SEOの検索上位維持施策

2020年10月

# M&Aのインフラを担ってきたレコフデータ運営による M&A マatchingプラットフォーム をリリース

レコフデータは、M&A市場における役割の一つとして、「MARR」における公共性、中立性、信頼性のもと、これまで培ってきた様々なネットワークの活用、グループのノウハウを生かして中小企業の事業継続・承継の支援を行うべく、Matchingプラットフォームを開発致しました。

売り手 (売り手FA) と「買い手」をマッチング!



MARR MATCHING  
— マールマッチング —

名称 : MARR MATCHING (マールマッチング)

URL : <https://www.marr-match.jp>

クライアントへの最大貢献と  
全従業員の幸せを求め  
世界最高峰の投資銀行を目指す



M&A CAPITAL PARTNERS

<本資料の取り扱いについて>

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。